

Прибуток підприємства є важливою економічною категорією, адже він є кінцевою метою діяльності будь-якого підприємства. Система управління прибутком має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який в свою чергу є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників.

**Список літератури:** 1. Пігуль Н. Г. Управління прибутком підприємства // Збірник наукових праць ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ” – 2010. – № 28. – С. 79–85. 2. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: «Ника – Центр», 1998. – 544 с.

**К.М. Михайленко**, студентка, м. Харків, ХНУ ім. В.Н. Каразіна

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ**

Сектор послуг виконує широке коло функцій, необхідних для розвитку сучасної економіки та підвищення її ефективності і конкурентоспроможності. Але процес аналізу по категоріях цього сектору ускладнюється відсутністю чіткого розмежування консультаційних послуг у класифікаторах, що потребує серйозної уваги серед аналітиків, експертів та практиків.

Аналіз змін структури експорту послуг України проводиться у роботах багатьох вітчизняних науковців, серед яких можна назвати Г. Ковалю, Г. Мельника, О. Гребельника, А. Мовсисяна та ін.

Мета дослідження на основі систематизації законодавчої та статистичної бази розкрити методологічні проблеми дослідження розвитку експорту консалтингових послуг України.

У законодавстві України відсутній спеціальний нормативний акт, який визначив би зміст та чітку класифікацію консалтингових послуг. Не передбачено виділення окремої групи консультаційних послуг ані у КВЕД, ані

у класифікаторі продукції та послуг ДК 016-97, ані у класифікаторі ДК 012-97 [1,2]. У наведених класифікаторах консалтингові послуги роздроблені по різних секціях, підсекціях, групах, класах і навіть підкласах відповідно до виду господарської діяльності. Наприклад, секція К – Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям, підсекція 72 – Діяльність у сфері інформатизації, група 72.1 – Консультування з питань інформатизації; секція J – Інформація та телекомунікації, підсекція 62, група 62.0 – Комп'ютерне програмування, консультування та пов'язана з ними діяльність, клас 62.02 – Консультування з питань інформатизації і т. д. [2].

В офіційних статистичних публікаціях інформація про результати зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі і експорту послуг, диференційована до рівня секцій та підсекцій, що встановлює бар'єр при характеристиці тенденцій поведінки компоненти консультаційних послуг.

У даній статті аналіз динаміки експорту консультаційних послуг базується на припущенні, що при збільшенні експорту послуг, щодо яких можливе проведення консультацій, будуть зростати і обсяги пов'язаних з ними консалтингових послуг.

За період 2005-2012 років простежується тенденція збільшення по усіх категоріях експорту послуг України, до складу яких входять консультаційні послуги. Найбільш висока динаміка росту експорту таких видів послуг: підбір та забезпечення персоналом, де приріст склав 1184,6 млн. грн. або 1149%, діяльність у сфері інформатизації – 8382,8 млн. грн. або 803%, операції з нерухомим майном – 20969,7 млн. грн. або 728% приросту, рекламна діяльність – 11592,3 млн. грн. або 407% та ін.

Питома вага видів послуг, де присутня компонента консультування, у загальному обсязі експорту послуг також зросла – в середньому на 1,5%, – окрім частки таких категорій як «торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку», «освіта» і «діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії», доля яких навпаки знизилась [3].

Таким чином, в межах існуючої класифікації в Україні, як і в цілому світі, спостерігається позитивна тенденція розвитку експорту консультаційних послуг, проте потенціал України в цій сфері ще не використаний.

**Список літератури:** 1.ДК 012-97, ДК 016-97 –[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/> 2.КВЕД-2005 і КВЕД-2010 –[Електронний ресурс]. – Офіційний веб-сайт: Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://kved.ukrstat.gov.ua/> 3.Статистичні дані –[Електронний ресурс]. – Офіційний веб-сайт: Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**Н.В. Бондаренко** к.е.н., доц., нач. відділу забезпечення реалізації платних послуг Головного управління статистики у Харківській області

**М.С. Пантелєєв** к.т.н., доц. УІПА, м. Харків

**Е. Джапаров** магістр УІПА, м. Харків

## **ПРИНЦИПИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Необхідність стратегічного управління на рівні основної ланки економіки - підприємства викликана умовами трансформаційних змін соціально-економічних відносин в Україні. Стратегічне управління торкається широкого кола проблем, орієнтованих на майбутнє, пов'язаних з генеральними цілями організації зовнішніх факторів, що й перебувають під впливом неконтрольованих. Система стратегічного управління підприємством - це комплексна взаємопов'язана структура управління, призначена для розробки найбільш загальних і довгострокових стратегічних установок підприємства, програм дій, орієнтованих на перспективу, у рамках яких забезпечується виконання головної, основної мети підприємства - його місії. Стратегічне управління пов'язане з постановкою цілей організації й з підтримкою відносин з навколишнім середовищем, що дозволяє їй добиватися поставлених завдань і відповідає її внутрішнім можливостям.

Стратегічне управління ґрунтується на наступних положеннях:

1. Організації є складними соціально-економічними системами, які характеризуються рядом особливостей. 2. Організації є відкритими системами,